

PERENCANAAN BISNIS PENYEDIA LAYANAN OLEH-OLEH “FLOWER” DENGAN SISTEM PAKET

TESIS

**Tesis ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk
menyelesaikan strata dua pada program studi
Magister Manajemen Unika Soegijapranata**



Disusun oleh:

Andika Kurniawan Wijaya

13.90.0020

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2017**

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : Andika Kurniawan Wijaya

N I M : 13.90.0020

Program Studi : Pasca Sarjana Magister Manajemen

Bidang Konsentrasi : Technopreneurship

Dengan judul : Perencanaan Bisnis Penyedia Layanan Oleh-oleh
“Flower” Dengan Sistem Paket

Menyatakan bahwa tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, apabila di kemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi dan / atau pemalsuan data maupun bentuk-bentuk kecurangan yang lain, saya bersedia menerima sanksi dari Program Pasca Sarjana Magister Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Semarang, 28 Juli 2017

Andika Kurniawan Wijaya

HALAMAN PERSETUJUAN

N a m a : Andika Kurniawan Wijaya

N I M : 13.90.0020

Program Studi : Pasca Sarjana Magister Manajemen

Bidang Konsentrasi : Technopreneurship

JUDUL USULAN PENELITIAN :

Perencanaan Bisnis Penyedia Layanan Oleh-oleh “Flower” Dengan Sistem Paket

DOSEN PEMBIMBING I : Dr. Rustina Untari, MS-IE

DOSEN PEMBIMBING II : Eny Trimeiningrum, SE, MSi

Semarang, Juli 2017

Disetujui oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Rustina Untari, MS-IE

Eny Trimeiningrum, S.E., M.Si

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM PASCASARJANA MANAJEMEN**

Jl. Pawiyatan Luhur IV/1 Bendan Duwur Semarang 50234
Telp. (024) 8441555, 8505003(hunting) Fax. (024) 8415429 - 8445265
e-mail: unika@unika.ac.id http://www.unika.ac.id



HALAMAN PENGESAHAN TESIS

No : 0242-1/B.2.9/MSM/VI/2017

JUDUL TESIS : Perencanaan Bisnis Penyedia Layanan Oleh-Oleh "Flower" Dengan Sistem Paket
N A M A : Andika Kurniawan Wijaya
N I M : 13.90.0020
Program Studi : Program Pascasarjana Magister Manajemen
Bidang Konsentrasi : Technopreneurship

Telah diterima dan diuji dalam Ujian TESIS pada :

Hari : Selasa
Tanggal : 25 Juli 2017

Hasil Penilaian : AB
Predikat Kelulusan : Sangat Baik

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Koordinator Penguji,

Prof. Dr. Ridwan Sanjaya, SE, MS-IEC

Anggota Penguji,

Wisnu Djati Sasmito, SE., M.Si

Pembimbing I,

Dr. Rustina Untari, M.Si

Pembimbing II,

Eny Trimeiningrum, SE, Msi

**Mengetahui
Ketua Program Pascasarjana Manajemen**

(Dr. Agatha Ferjani, SE, MS-HRM)

MOTTO

HIDUP ADALAH PERJUANGAN, KARENA PERJUANGAN ITU PERLU
UNTUK MERAHIM IMPIAN DAN IMPIAN ITU DIHASILKAN DARI USAHA YANG
TAK KENAL MENYERAH DAN DISIPLIN UNTUK MENCAPAINYA.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tesis dengan judul : Perencanaan Bisnis Penyedia Layanan Oleh-Oleh “Flower”. Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Magister (S2) pada Program Studi Pascasarjana Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Banyak pihak yang telah membantu memberikan semangat dan masukan atas keberhasilan ini, sehingga peneliti dapat menyelesaikan kesulitan yang dihadapi. Oleh karena itu pada kesempatan ini, saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Agatha Ferijani, S.E., MS-HRM sebagai Kepala Program Studi S2 Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis.
2. Ibu Dr. Berta Bakti Retnawati, S.E., M.Si sebagai Sekretaris Program Studi S2 Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis.
3. Ibu Dr. Rustina Untari, MSIE dan Ibu Eny Trimeiningrum, S.E., M.Si selaku pembimbing yang telah banyak memberikan masukan, ide, pengalaman baru dan dengan sabar memberikan pengarahan dalam menyusun tesis ini.
4. Bapak Prof. Dr. Ridwan Sanjaya, S.E., MS-IEC dan Bapak Wisnu Djati Sasmito, S.E., M.Si selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan bagi penulis dalam sidang tesis ini.
5. Papi, mami, dan saudara sepupu yang memberikan dorongan dan memotivasi dalam proses penyusunan tesis ini sampai selesai.

6. Dosen dan staff Akademi Entrepreneurship Terang Bangsa yang telah memberikan dorongan dan motivasi yaitu Bapak Ir. Hadiono Soegeng R, M.T, Ibu Ratna Yunitasari, A.Md, Ibu Herlina, S.E, Agnes A.S, S.Psi, Ibu Elisabeth Cintya S, S.E., M.Si, Bapak Herry Purnomo, Bapak Israel Praptono S, S.E, Evan dan yang lain-lain.

7. Home Excell : Arief Budi, S.Kom, Yoan, Robert, Kevin, Eka, Rein, Dewan, Glory yang sudah mendoakan dan memberikan semangat.

8. Teman – teman di S2 Manajemen : Iwan, Anton, Budi, Erick, Ayu, Gunarso, Markus, Maria, Anti, Suster Franciana, Suster lizabeth dan yang tidak tersebut. Terima kasih atas pertemanan dan dukungan.

Pada akhirnya penulis ingin menyampaikan permohonan maaf sebesar besarnya kesalahan baik di sengaja maupun tidak di sengaja.

Semarang,

Peneliti

(Andika Kurniawan W, S.E)

ABSTRAK

Parwisata merupakan sektor ekonomi penting di Indonesia. Promosi dan perubahan branding Indonesia membuahkan hasil terlihat dari peningkatan wisatawan domestik dan mancanegara. Kabupaten Semarang memiliki potensi yang besar di bidang. Adanya tempat wisata tersebut mampu menggerakkan perekonomian di masyarakat sekitar. Hal ini terlihat dari data Badan Pusat Statistik yang meningkat dari tahun ke tahun. Adanya peningkatan wisatawan memberikan peluang membuat usaha di bidang kuliner khususnya oleh-oleh. Maka peneliti membuat Perencanaan Bisnis Penyedia Layanan Oleh-Oleh “Flower” dalam sistem paket. Tujuan dari penelitian ini adalah menyusun perencanaan bisnis penyedia layanan oleh-oleh “Flower” dengan sistem paket, dilihat dari aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek operasional, dan aspek keuangan. Peneliti menggunakan kuota sampling. Teknik pengumpulan sampel menggunakan *simple random sampling*. Peneliti menggunakan data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner, wawancara, dan observasi. Hasil dari penelitian ini dari Segmentasi penduduk Kabupaten Semarang dan luar Kabupaten Semarang, Pembeli laki-laki dan perempuan yang berusia 21- 40 tahun, berpendapatan menengah, kebiasaan membeli oleh-oleh, dan waktu terbatas. Target dari Layanan Oleh-Oleh “Flower” ini adalah pembeli laki-laki yang berusia 21-40 tahun, berpendapatan menengah, mempunyai kebiasaan membeli oleh-oleh dan waktu terbatas. *positioning* sebagai *follower* (pengikut) karena sudah ada penjual produk oleh-oleh. Nilai tambah dari Layanan Oleh-oleh “Flower” ini adalah menjual produk secara paket. Aspek Sumber Daya Manusia berkaitan dengan perencanaan tenaga kerja yang dibutuhkan secara efektif dan efisien. Kemudian adanya spesifikasi pekerjaan dan deskripsi pekerjaan yang jelas dalam struktur organisasi sederhana. Aspek Operasional Perencanaan pendirian Layanan Oleh-Oleh “Flower” berada di jalan Moh. Yamin yang merupakan salah satu jalur alternatif. Layanan Oleh –Oleh “Flower” memiliki lahan parkir yang memadai untuk motor dan mobil. Ruangan Layanan Oleh-Oleh “Flower” di konsep secara supermarket untuk pembelian produk sedangkan untuk pembelian secara paket ruangan dikonsep seperti Mac Donal atau KFC. Di bagian depan layanan ada ruang promo yaitu menampilkan produk-produk dan produk baru yang dijual di Layanan Oleh-Oleh “Flower”. Hasil dari Aspek keuangan di NPV positif kondisi normal, pesimis dan optimis. PP kondisi normal 1 tahun 5 bulan, kondisi pesimis 1 tahun 8 bulan, dan kondisi optimis 1 tahun 4 bulan. PI kondisi normal $58,14 > 1$, pesimis $52,68 > 1$, optimis $63,61 > 1$. IRR kondisi normal 273,81, pesimis 242,72, optimis 306,01. Sehingga dapat diterima. Dari analisis kelayakan investasi maka Perencanaan Bisnis Penyedia Layanan Oleh-Oleh “Flower” layak untuk dijalankan.

Keyword : Perencanaan bisnis, Penyedia Layanan Oleh-Oleh “Flower”, Segmenting, Targeting, Positioning, Bauran pemasaran, perencanaan tenaga kerja, deskripsi pekerjaan, spesifikasi pekerjaan, stuktur organisasi, layout, lokasi, kapasitas, fasilitas, analisis kelayakan usaha : payback period, NPV, PI, IRR

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TESIS	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan.....	11
1.4 Manfaat Penelitian.....	11
1.5 Batasan Masalah.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	12
2.1 Perencanaan Bisnis.....	12
2.2 Aspek Pemasaran	13
2.2.1 Pasar Sasaran.....	15
2.2.1.1 Segmentasi Pasar	16

2.2.1.2 Penetapan Pasar Sasaran (Target market)	18
2.2.1.3 Penempatan produk (Positioning)	20
2.2.2.Bauran Pemasaran	22
2.3. Aspek Operasi	23
2.4. Aspek Sumber Daya Manusia	26
2.5. Aspek Keuangan.....	29
2.5.1.Net Present Value (NPV)	29
2.5.2.Payback Period (PP).....	29
2.5.3.Profitability Index (PI)	30
2.5.4.Internal Rate of Return (IRR).....	30
2.6. Inovasi	31
2.7. Kerangka Pikir.....	33
2.8 Definisi operasional.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	39
3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian.....	39
3.2 Populasi dan sample	39
3.3 Teknik Pengumpulan Data	40
3.3.1 Jenis dan sumber data.....	40
3.3.2 Metode Pengumpulan Data	40
3.3.3 Instrumen Pengumpulan Data	41
3.4 Teknik Analisis Data	41
BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	48
4.1 Pembagian Ruang dan Konsep Layanan Oleh-oleh "Flower"	48

4.2	Analisis Peluang Pasar	50
4.3	Hasil Observasi Terhadap Toko Asli, Toko Woning dan Toko Bu Tun	58
4.3.1	Toko Asli.....	58
4.3.2	Toko Woning.....	59
4.3.3	Toko Tahu Bakso Bu Tun	61
4.4	Analisis Perencanaan Bisnis.....	62
4.4.1	Aspek Pemasaran	62
4.4.1.1	Segmenting, Targeting dan Positioning Layanan Oleh-oleh "Flower"	63
4.4.1.2	Bauran Pemasaran (7 P)	65
4.4.1.3	Analisis SWOT.....	72
4.4.2	Aspek Sumber Daya Manusia.....	72
4.4.3	Aspek Operasional	75
4.4.4	Aspek Keuangan	77
BAB V	PENUTUP	99
5.1	Kesimpulan.....	99
5.2	Saran	101

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah kedatangan wisatawan mancanegara yang datang ke Indonesia 2009-2013.....	1
Tabel 1.2 Jumlah peningkatan wisatawan domestik dan luar negeri ke Kabupaten Semarang.....	2
Tabel 1.3 Data survei mengenai penggunaan kata “Flower”.....	4
Tabel 1.4 Data survei mengenai pembelian oleh-oleh secara paket.....	5
Tabel 1.5 Data produk, harga supplier, dan harga jual.....	9
Tabel 1.6 Data survei tentang paket yang akan di beli.....	9
Tabel 4.7 Data pertumbuhan wisatawan domestik di Kabupaten Semarang.....	50
Tabel 4.8 Proyeksi Wisatawan Domestik 2015-2020.....	51
Tabel 4.9 Data Asumsi Jumlah Pengunjung Layanan Oleh-oleh tahun 2016....	51
Tabel 4.10 Proyeksi Permintaan 2016-2021.....	52
Tabel 4.11 Data Survei Paket Oleh-oleh Yang Ingin Dibeli.....	52
Tabel 4.12 Data Survei Produk Oleh-oleh Yang Diminati.....	53
Tabel 4.13 Data Survei Jenis Kelamin Yang Membeli Oleh-oleh.....	53
Tabel 4.14 Data Survei Umur yang membeli Oleh-oleh.....	54
Tabel 4.15 Data Survei Pendapatan Pembeli Oleh-oleh.....	54
Tabel 4.16 Survei Frekuensi Membeli Oleh-oleh dalam setahun.....	55
Tabel 4.17 Data Survei Informasi Tentang Oleh-oleh.....	55
Tabel 4.18 Data Survei Pemberian Oleh-oleh.....	56
Tabel 4.19 Data Survei Kendala Yang Dihadapi.....	56
Tabel 4.20 Data Survei Responden Tertarik Membeli Oleh-oleh dalam bentuk paket.....	57
Tabel 4.21 Data Survei Harga Yang Diinginkan dari Paket Oleh-oleh.....	57
Tabel 4.22 Harga produk di Toko Asli.....	59
Tabel 4.23 Harga produk di Toko “Woning”.....	61
Tabel 4.24 Harga produk di Toko Bu Tun.....	62
Tabel 4.25 Daftar produk dari supplier, kebijakan harga, dan harga jual.....	68

Tabel 4.26 Kebutuhan Tenaga Kerja.....	74
Tabel 4.27 Analisis Pekerjaan.....	74
Tabel 4.28 Inflasi Pertahun.....	77
Tabel 4.29 Presentase Kenaikan Produk Per Tahun.....	78
Tabel 4.30 Presentase Kenaikan Pendapatan On Line.....	78
Tabel 4.31 Rincian Gaji Per Bulan.....	79
Tabel 4.32 Perincian Biaya Gaji Per Tahun.....	79
Tabel 4.33 Biaya Promosi.....	79
Tabel 4.34 Pembelian Penjualan dan Laba Produk.....	82
Tabel 4.35 Laba Online.....	82
Tabel 4.36 Tabel Biaya Investasi.....	83
Tabel 4.37 Tabel Penyusutan.....	83
Tabel 4.38 Biaya Tenaga Kerja.....	83
Tabel 4.39 Biaya Operasional.....	84
Tabel 4.40 Analisis Kelayakan Bisnis Normal	85
Tabel 4.41 Analisis Kelayakan Bisnis Kondisi Pesimis.....	86
Tabel 4.42 Analisis Kelayakan Bisnis Kondisi Optimis.....	87
Tabel 4.43 Perhitungan Net Present Value Kondisi Normal.....	89
Tabel 4.44 Perhitungan IRR Kondisi Normal.....	90
Tabel 4.45 Perhitungan Net Present Value Kondisi Pesimis.....	92
Tabel 4.46 Perhitungan IRR Kondisi Pesimis.....	93
Tabel 4.47 Perhitungan Net Present Value Kondisi Optimis.....	95
Tabel 4.48 Perhitungan IRR Kondisi Optimis.....	96
Tabel 5.49 Analisis Kelayakan Bisnis PP, NPV, PI, dan IRR.....	101

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir Perencanaan Bisnis.....	33
Gambar 4.2 Layout Toko Asli.....	58
Gambar 4.3 Layout Toko Woning	60
Gambar 4.4 Layout Toko Bu Tun	61
Gambar 4.5 Produk Paket Layanan Oleh-Oleh “Flower”.....	66
Gambar 4.6 Alur proses operasi pelayanan supermarket	70
Gambar 4.7 Alur proses operasi pelayanan Mac Donald / KFC	70
Gambar 4.8 Alur proses operasi pesan antar	71
Gambar 4.9 Struktur organisasi Layanan Oleh-Oleh “Flower”	74

